

D02 特别报道



六成读者“五一”出手

受访消费者最爱直接打折,最担心售后服务

“五一”来临之际,家居建材市场商家摩拳擦掌,推出五花八门促销活动。作为消费者,你会选择在五一期间购买家居建材产品吗?商家怎样的促销活动更吸引你?为了深入了解消费者的诉求,新京报联合新浪家居、搜狐家居发起“家居五一消费调查”,用数据为假日消费做出详细注解。

75%消费者偏爱直接打折

从调查数据中可以看到,虽然部分商家在3·15、清明小长假以及四月中旬的提前促销让五一市场提前分流,但消费者们普遍对小长假还抱有浓厚热情。被调查者中,64.6%的人表示打算在五一期间购买家居产品,另有三分之一则视促销力度而定,直接表示没有购买计划的消费者为0。

商家的促销方式连年创新,从最初的直接打折到如今的返券、捆绑打包营销,心明眼亮的消费者也在日复一日的促销洗礼中愈发理智,四分之三的人表示更偏爱直接打折的促销,18%的消费者接受现金直减,7%乐意接受赠礼,而返代金券及抽奖这两种方式则双双被打入冷宫。

质量、价格、外观制约选购

“您在购买家具建材产品时最看重什么?”在这一多项选择题

的答案中,产品质量、价格、外观款式凭借着29.6%、26.15%和22.15%的成绩依次成为影响选购决策的前三位。当价格日趋透明化、不同采购场所之间价格趋同的时候,产品本身的品质日渐凸显出重要性,此外,品牌知名度及美誉度也或多或少影响着消费的顺利实现。

容纳家具、建材、装修设计甚至餐饮娱乐等业态为一体的综合性卖场,向来是强势的家居流通终端,也吸引着近半数消费者前去光顾。其余的受调查者较平均地选择建材超市等场所。相比线下实体店而言,选择在网络上购买家居产品的人仅占总数的3.7%,这也进一步印证了作为大额消费品的家具建材“无体验难成交”。团购、集采等模式虽然不断升级,但超七成消费者更倾向于自己零买。

售后保障最堪忧

安全消费、无忧消费被众多

商家整日挂在嘴上,但消费者并未因此而放松警惕。在我们列举的部分常被消费者诟病的售前、售中、售后问题中,半数以上参与投票的消费者担心所购产品缺乏售后保障,发生质量问题时无处说理。三分之一的人对有违诚信的虚假宣传表现出抵触,销售人员的专业导购素质也被消费者所重视。相比之下,消费者对于卖场、店面的硬件环境则表现出了极大的宽容度。

新房装修市场份额在缩减,而老房翻新及局部换装市场则显示出旺盛的购买力,二者占据了全部受调查者的半数,这也印证了此前业界人士所言,二次装修及家具软装升级成为了被商家愈加看重的市场增量。与90.2%的自购商品房装修相比,受调查中仅有2.8%的保障房住户,相信这一数据有望在下半年保障房集中交房后迅速走高。



调查显示,消费者在选购家具建材时最看重质量和价格。

D02-03版采写/新京报记者 李麒麟

本版摄影/新京报记者 王远征

(下转D03版)

责编 刘明 图编 高玮 美编 顾乐晓 责校 林颖

购物满额有赠礼 欢乐大奖抽惊喜

活动时间: 2012年4月29日至5月1日(仅限三天)

购物满1000元以上赠送飞利浦电吹风一个

购物满3000元以上赠送飞利浦电剃须刀一个

购物满5000元以上赠送飞利浦吸尘器一台

(电吹风限量: 600个、电剃须刀限量: 450个、吸尘器限量: 450台)

★天天有大奖: 顾客朋友凭4月29日至5月1日当日购物合同单可参加每日17:00的抽奖活动, 奖品有: 苹果iPad2、苹果touch、苹果mp3每天各一台, 共三天。快来参加吧!

★顾客在4月5日至28日期间在福丽特家居消费超过1000元的顾客凭单份合同单可在五一期间(4月29日至5月1日)领取福丽特家居精心为您准备的回馈礼一份(限量600份)

名品家具建材 家装体验基地

活动详情请见店内海报明示

地址: 北三环路马甸桥东100米路南

乘车路线: 运通、运通线、运通201、361、367、422、671特8、300、302、967快、694、731、957快2、998、387、954、683、801马甸桥站下车 123福丽特站下车

家具热线: 52607002

建材热线: 51567100

咨询电话: 62369905